



Alumna: Martínez Pérez Viridiana Guadalupe
Maestra: Ana Laura Culebro Torres
Materia: Taller del emprendedor
9No cuatrimestre de Nutrición



IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

En el mercado se plantea un proceso de actividades en la promoción del producto, distribución y precio como también los bienes y servicios que ofrece, el producto para que pueda salir al mercado primero se necesita analizar los beneficios para que el que sea un producto a base base en las preferencias del consumidor satisfaga los objetivos de los clientes y de la propia empresa.

El marketing con un objetivo fundamental para brindar el servicio de un producto dentro del posicionamiento del mercado es importante tomar en cuenta los objetivos del marketing para llevarlo a cabo se debe de tomar en cuenta el área, el tiempo para llevarlo en marcha dependiendo si es en largo, mediana o corto plazo para la distribución del producto para un nivel de exportación regional, nacional o mundial, la investigación en el mercado va junto de la mano con el marketing ya que mediante eso se busca conocer sus necesidades y cómo pueden satisfacerse, es necesario utilizar una herramienta para la obtención de información, buscando la preferencia del cliente como el objetivo en la utilidad para la población, las encuestas son muy útiles para este manejo, en ello se puede plasmar las preguntas necesarias en el cual ayudar que pueda cumplir con las expectativas del producto hacia al cliente, porque es necesario la opinión del público, existen diferentes tipos de encuestas por eso hay es necesario incluir una en el cual sea eficaz para la obtención del producto como los resultados del precio que estarían dispuestos a pagar como saber que es su preferencia en el producto, cuántos clientes posibles puede tener la empresa, dónde están y quiénes son; para ello se requiere obtener algunos detalles de los futuros clientes, edad, sexo, estado civil, ingreso mensual, entre otros el consumo aparente que se estima hagan del producto o servicio que la empresa ofrece, con base en sus hábitos de compra.

Es necesario conocer en forma directa al cliente, en especial los aspectos relacionados con el producto o servicio por eso debe de llevarse a cabo el estudio en el mercado, obteniéndose los resultados se lleva a cabo la interpretación de los datos obtenidos, proyectada a condiciones potenciales de desarrollo de la empresa por lo siguiente en la distribución y puntos de venta de rutas mediante el cual le sea más eficiente en el transporte del producto desde la producción hacia el mercado en donde sea de mayor acceso al consumidor por lo tanto se debe de tomar en cuenta ciertos acceso para la buena distribución del producto.

En la producción del producto que incluye varios aspectos de gran importancia, como la publicidad, la promoción de ventas, las marcas e, indirectamente, las etiquetas y el empaque

Hacer publicidad crea un impacto directo hacia el cliente producto dando la información adecuada mediante diferentes medios, es por ello que la marca y la etiqueta deben de estar establecidas adecuadamente para el uso en la preferencia del consumidor, como también la promoción de las vetas, en que la empresa tenga la creatividad de ganar la confía del cliente, haciendo descuentos, muestras gratuitas o regalos en compre del producto para motivar al cliente y teniendo los precios accesibles de ello

Para un buen manejo de un producto al mercado es útil los aspectos necesarios para la satisfacción de cliente como el hecho cumplir con los requerimientos necesarios para el gusto del cliente y sea la preferencia de ello, junto con la información obtenida, sacar al mercado un producto de alta calidad en el cual también ayude a la salud, con los cuidados o ya sea con un nivel de normatividad.

Referencias

Antología UDS, taller del emprendedor